Mercado

Red de contactos, ambición y ‘propaganda’: romper barreras para el empoderamiento de la mujer en los negocios

Directivas del *real estate*, la tecnología, la salud, la consultoría, la moda o el deporte participaron ayer en el encuentro de presentación del programa de *mentoring* Woman2Woman, una iniciativa de Business Women Empowerment.

EjePrime
28 sep 2018 - 04:48

Image not found or type unknown Red de contactos, ambición y ‘propaganda’: romper barreras para el empoderamiento

La presión social, el miedo a hablar de una misma o el lastre de los roles tradicionales. Estas son algunas de las barreras a las que se enfrentan las mujeres directivas a la hora de ganar visibilidad en el entorno laboral y escalar en las organizaciones. Y **la creación de redes de contactos, la puesta en valor de los propios éxitos y la ambición profesional, algunos de los instrumentos** que deben ayudar a las jóvenes profesionales a alcanzar puestos de liderazgo en la economía.

En el encuentro de presentación del programa de *mentoring* Woman2Woman, impulsado por Cinnamon News, directivas de sectores como el *real estate*, la tecnología, la salud, la moda, el deporte o la consultoría hicieron un llamamiento a dar un paso adelante en el mundo empresarial. El evento, que contó con la participación de 180 ejecutivas, sirvió para reflexionar sobre las claves del empoderamiento de la mujer en la empresa, además de hacer *networking* de alto valor.

Emma Giner, experta en recursos humanos, dio el pistoletazo de salida a la sesión recordando sus primeros pasos como mentora. “Nahman Andic me dijo que no hacen falta diapositivas, sino llegar a la gente”, rememoró Giner, que comenzó su carrera en Mango. En este sentido, la experta defendió que “la mentorización no es una metodología; no necesitas ser más mayor, ni más experta: **mentorizar es pura comunicación y compartir**”.

https://www.ejeprime.com/mercado/red-de-contactos-ambicion-y-propaganda-romper-barreras-para-el-empoderamiento-de-la-mujer-en-los-negocios

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Giner también abogó por compartir el proceso con la mentorizada y defendió el reverse *mentoring*: "el mentor debe ser humilde, porque el rey del proceso tiene que ser el mentorizado". "**Antes valías por lo que tenías y ahora vales por lo que compartes", sentenció**.

"Haz lo que quieras, hazlo bien y date propaganda", recomendó Roser Ramos, de Cóndor

Tras su intervención, fue el turno de la mesa redonda, que contó con la participación de cinco de las ejecutivas que participan como mentoras en Woman2Woman, de sectores como el deporte, el *real estate*, la moda y la consultoría.

Las ejecutivas coincidieron en la necesidad de crear referentes femeninos en puestos directivos. "Cuando todos los consejeros son iguales, si hay que incorporar a alguien nuevo siempre se busca a alguien que también encaje en ese patrón", aseguró Pilar Cerezo, socia de Deloitte. "No recordamos mujeres mandando y con poder, faltan referentes", coincidió Roser Ramos, directora general de Condor.

Para romper con eso, todas las participantes en la mesa defendieron que **son las mujeres las que deben dar un paso adelante** y poner en valor su trabajo, aunque asumiendo que el camino no es sencillo. "Tenemos que darnos propaganda, porque ellos no lo van a hacer por nosotros", defendió Patricia Rodríguez, directora general de SD Eibar

"Antes valías por lo que tenías, y ahora vales por lo que compartes", sentenció Emma Giner

"El primer paso para la visibilidad de la mujer es querer y asumir los peajes que hay que pagar para llegar allí", dijo Sandra Daza, directora general de Gesvalt. "Tenemos miedo a contar lo que hacemos y es un error, porque ellos no lo van a contar por nosotras, y **muchas veces otro se va a colgar la medalla de nuestro trabajo**", defendió la directora general de SD Eibar.

Anna Gener, presidenta y directora general de la delegación de Barcelona de Savills Aguirre Newman, hizo ante las asistentes en la sesión un llamamiento a dar un paso adelante y empoderarse: "el mundo empresarial y económico os necesita; **tenemos que ser responsables de que hemos de ocupar los ámbitos de poder**", recomendó a las mentorizadas.

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Las mentoras también aludieron al peso de los roles tradicionales, que lastran la confianza de las mujeres a la hora de escalar en el mundo profesional. “Yo he vivido con aquello de que detrás de un hombre siempre hay una gran mujer, con ese rol de secretaria, de buena esposa y buena madre, pero no hay nada genético que nos haga distintas”, defendió Ramos. “**Nos lo hemos ido creyendo, pero se acabó: haz lo que quieras, hazlo bien y date propaganda**”, recomendó.

Red de contactos, ambición y ‘propaganda’: romper barreras para el empoderamiento

Image not found or type unknown

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

"A veces nos hemos conformado con menos: **negociaríamos súper bien un aumento salarial para nuestro marido o nuestros hijos, pero no para nosotras**", apuntó Gener. Otro de los focos del debate fue el rol y los prejuicios con las mujeres que llegan a puestos directivos.

"Es un error forzarte a actuar o vestir como un hombre para hacerte valer: encuentra tu estilo y defiéndelo", sostuvo Daza. En esta línea, Rodríguez defendió la importancia de tejer una red de contactos para hacerse valer. "Nosotras tendemos a quedarnos trabajando en lugar de ir a *networkings*, y tener una red es muy útil para hacer oír tu voz", apuntó.

La última parte de la conversación giró en torno a la presión que sufren las mujeres directivas por la conciliación. "**No creo que haya que desacelerar al ser madre, a no ser que sea tu opción personal**; hay que quitarse esa culpabilidad", defendió Pilar Cerezo.

"No creo que haya que desacelerar la carrera al ser madre: hay que quitarse esa culpabilidad", aseguró Pilar Cerezo, socia de Deloitte

Woman2Woman es un programa de *mentoring* que nace en el marco de Business Women Empowerment (BWE) para buscar a mujeres con vocación de convertirse en protagonistas e una nueva fase en la transformación en el mundo empresarial hacia la igualdad. Essity, Gesvalt, LaLiga, Savills Aguirre Newman y Tendam son los patronos del proyecto.

La iniciativa pone en contacto mentoras en puestos directivos de sectores como la moda, el *real estate*, el deporte, la tecnología o la salud con jóvenes profesionales que estén comenzando su trayectoria profesional.

Business Women Empowerment es una iniciativa de Cinnamon News que tiene como objetivo contribuir al empoderamiento de las mujeres en el mundo económico y empresarial. A través de los medios del grupo editorial (Modaes.es, Palco23, EjePrime, Kippelo1 y PlantaDoce), BWE pone el foco en un problema muy presente en la sociedad y la economía española: la escasez de mujeres en los ámbitos de decisión.

https://www.ejeprime.com/mercado/red-de-contactos-ambicion-y-propaganda-romper-barreras-para-el-empoderamiento-de-la-mujer-en-los-negocios

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.